

千葉県TOPビルダー！エーセンスに学ぶ

世帯年収1,000万円越えの顧客を集め、契約率41%を超える 高単価コンセプトハウス 開発研修

全3回で“商品開発・設計原則・プレゼン方法”を公開



高属性顧客に選ばれるコンセプトのつくり方

1 平均契約価格3,300万円の コンセプトの作り方

現在の工務店の経営戦略は「高価格」か「低価格」の2極化が起きています。同社は「高価格」商品の中でも、集客数も契約率も高水準を維持できています。その理由は、単なる高単価住宅ではなく、他社にはない明確なコンセプトがある住宅だからです。そうした顧客を惹き付け、付加価値を高めるコンセプトの作り方を解説します。

2 属性顧客を惹き付ける 魅力的な外観デザイン

いくら顧客に選ばれるコンセプトが作れたとしても、それによって顧客が集まらなければ意味がありません。そのコンセプトを体現する住宅の見せ方や外観デザインの考え方を学びます。コンセプトが実際にどのように外観デザインに結びつくのか？実際のプラン実例を踏まえてコンセプトを具体化するデザイン手法を習得します。

3 顧客に刺さり高い契約率を 誇るプレゼン方法

契約率41%を超えるためには、コンセプトが盛り込まれたプランがお客様に刺さなければ叶いません。実際のプラン構築からプレゼンまでの実研修を通じて、営業、設計のための伝える技術を包括したプレゼン手法を公開。ご提案技術を学び、お客様の意思決定を推進する営業力を磨きます。

お申し込み方法

お申込み締切：2022年10月7日（金）



03-6701-7629

裏面の「参加申込書」にご記入の上、上記宛に送信ください

お問い合わせ

イノマルコンサルティング

〒150-0045 東京都渋谷区神泉町13-13 ヒルズ渋谷2F tel.03-4231-9201
info@inomarketino.com

10:00～18:00(平日)

高単価コンセプトハウス開発研修

全3回で“商品開発・設計原則・プレゼン方法”を公開

開催期間

2022年10月13日、10月27日、11月10日

会 場 東京駅八重洲口近郊（およびオンライン開催）
人 数 会場参加 15名限定 オンライン参加 30名限定
(1社からのご参加は3名までとさせていただきます)
時 間 全日程 14時～17時を予定しています
価 格 1名 15万円（税別）
(3回1セットでの申込みとなります)

※1 千葉県内の競合企業様はご参加いただけません。予めご了承下さい。
※2 当日参加できなかったお申込者には、期間限定で動画共有配信があります。
※3 新型コロナウイルスの拡大状況によって概要を変更させて頂く場合があります。



エーセンス建築設計事務所
代表取締役

加藤行人

千葉県で立ち上げ 2 年で、50 棟ビルダーと急成長。現在では千葉県内 4 店舗で展開し平均契約単価 3,300 万円を越える住宅を年間 80 棟以上契約。SUUMO 工務店ランキングでも 3 年連続 No.1 を獲得中。同社の成長に土台となったのは高付加価値コンセプトハウス。今回は顧客に支持されるコンセプトの作り方からデザインの極意、品質管理までを限定公開します。

エーセンス建築設計事務所
住宅アドバイザー／建築士

小島直哉



第1回「刺せるコンセプトの作り方」 10月13日

刺せるコンセプトの開発実例

コンセプト住宅開発方法、デザインランクでの評価、事例循環システムの構築 etc

第2回「コンセプト住宅の設計手法」 10月27日

コンセプト住宅を形にする外観デザイン・仕様のポイント

コンセプトから導く 10 のルール、日本人に受けるデザイン要素、提案時の心得 etc

第3回「高い契約率を決める設計・提案作法」 11月10日

1st プレゼンを決める営業型プレゼン作法

競合排除の基本、プラン提案のルール、住んだ後の暮らしのイメージづくり etc

※内容・講師は一部変更になる可能性がございます。



イノマルコンサルティング
取締役

佐藤雅俊

二級建築士と宅建士の資格を持つ実務家経営コンサルタント。エーセンスの立ち上げ戦略から支援し、同社が全国展開するネットワークサービスを運営。全国の年間棟数 50 棟以下のビルダーからの支援を中心に、売上 20 億円(年間 100 棟)を突破する経営コンサルティングを得意とする。地場工務店を、「県内 TOP5」・「100 棟ビルダー」に成長させる実務家コンサルタントであり、全国のクライアント経営者からの信頼が厚い。

お申込は今すぐ

FAX.03-6701-7629

御社名			参加人数	名
ご住所				
代表参加者名			役職	
TEL	メール アドレス		参加会場	オンライン / 東京会場